

mercadoindustrial.biz
punto de encuentro de la industria

Nº 16 / 7 - Revista de información multisectorial para la industria con novedades en maquinaria, logística, tecnología y servicios.

UN MES DE FERIAS

Entrevista a:

Robert Martínez Vives, director general de Almalog S.L.

Novedades:

- Dematic Multishuttle
- Datos del IPI
- Cumbre Industrial y Tec.
- Habitat Valencia Forward
- Grupo Rhenus
- Sinel
- Toyota
- Intermec
- Hyster
- Zvarnots Airport
- I2
- CCS Agresso
- Grupo Goodman
- Naviera Armas
- TXT Group
- SATO Iberia



Un mes de ferias.

mercadoindustrial.biz
punto de encuentro de la industria

El asalto del ejército de la incompetencia, desde numerosos frentes de combate, ha colapsado a la ciudad condal y sus ciudadanos ya no se fían de los servicios que reciben.

A modo de resumen: La llegada del AVE no justifica una mala planificación del servicio de cercanías. El aeropuerto sigue la tónica habitual. Las obras que generan colapsos circulatorios en agosto son, en realidad, problemas durante todo el año. Las caravanas kilométricas en las autopistas catalanas son la vergüenza nacional y del suministro eléctrico, del que no se puede asegurar al cien por cien su perfecto funcionamiento, ya ni hablamos.

Las Administraciones sortean la cuestión como pueden sin afrontar los temas. En estas circunstancias, además, aparecen políticos dispuestos a repercutir el coste de las infraestructuras y su mantenimiento al usuario en forma de nuevos impuestos y de peajes. Vamos, el negocio perfecto. Si lo usas, lo pagas. Así, la Administración cobra dos veces.


Barcelona, ciudad sitiada.

Faltan infraestructuras, inversiones y, sobretodo, sentido común. En cambio, sobra el arribismo descarado y la ausencia de responsabilidades.

Con esto y todo, no decae el ánimo de nuestro tejido industrial que parece que se reactiva, en líneas generales, según se desprende de los datos que publica el INE. Prueba de ello son los grandes eventos que vamos a ver este mes, como la Cumbre Industrial de Bilbao, Habitat Valencia Forward, Congrexpo Alacat 2007, Meeting Point, y muchos otros, que demuestran que esto de hacer negocios funciona a pesar de los de siempre.

Lino Hernández Rué
Lic. Periodismo UAB

Arriba

La intención de Nissan de montar una fábrica en Marruecos. Es una buena oportunidad para el desarrollo de la zona.

El crecimiento de los ingresos de la Seguridad Social por cotizaciones. Es un buen indicador de la confianza en el sistema.

La posible aparición del Gphone de Google para competir conel iPhone de Apple. Toda una revolución tecnológica.

Abajo

El endeudamiento de muchas familias por encima de sus ingresos. Los políticos tienen constancia. Habrá que ver sus soluciones.

El aumento de los precios de algunos alimentos que se ha originado al aumentar la demanda de los biocombustibles que dependen de los cereales. Previsible.

La próxima avalancha textil de China.



“Lo que más valoran las empresas es la confianza”

Robert Martínez Vives, director general de Almalog S.L.

¿Cómo y cuándo empezó Almalog?

Almalog empezó como una segregación de una empresa de servicios que desarrollaba actividades de limpieza, ETT y mantenimiento industrial. Esta empresa, por su crecimiento, llegó a un momento en el que se dividió en tres empresas, una para limpieza, una ETT y una tercera que se especializó en externalización. Así, en el año 1998 nace la empresa que hoy es Almalog.

Su origen está en la externalización de servicios, no en el transporte. ¿Cómo definen la logística?

El inicio de la externalización, como hoy la entendemos, nace en España en los noventa con el concepto de empresa "Light", empresa ligera. Las empresas tienden a externalizar todo aquello que no es su actividad principal, lo que no es diferencial de su competencia.

Apareció entonces la necesidad de externalizar la parte logística. Y para ésto, lo que valoraban más las empresas era -y sigue siendo- el tema de la confianza.

Esta confianza ya la tenían depositada en empresas externas por otras actividades, ya que en aquel momento no existían muchas empresas de externalización. Entonces las empresas sugerían la contratación de servicios basándose en el conocimiento que ya tenían de empresas a las que también habían confiado otras actividades como la limpieza, el transporte o la vigilancia. A estas empresas les pedían que también gestionaran su almacén.

No todas las empresas alcanzaron el éxito, porque la gestión logística que realizaban era muy distinta de lo que era su actividad principal.

Nada tiene que ver el gestionar una flota de camiones con la administración y gestión de un almacén y su plantilla, donde, por ejemplo, es básica la figura del encargado.



En la administración y gestión de un almacén y su plantilla, es básica la figura del encargado.

La logística es movimiento. Todo lo que es un proceso de producción implica movimientos internos en un concepto amplio, que abarca desde la producción de materia prima hasta que el producto elaborado llega al consumidor.

¿En qué sectores se consideran fuertes y cómo son sus clientes?

Hemos estado muy ligados al sector de automoción, aunque actualmente tenemos clientes de otros sectores. Lo que sí es cierto es que el sector de la automoción ha sido siempre el que se ha adelantado en innovación tecnológica y de gestión.

Almalog se inicio a raíz de la experiencia con un cliente de este sector, pero en estos momentos estamos en otros sectores como construcción, línea blanca, bebidas, venta por catálogo y otros.

¿Qué servicios ofrecen?

Donde somos expertos es en la gestión global de almacenes, aunque también desarrollamos partes de la logística como la descarga y la ubicación/desubicación, el etiquetado, el picking y la preparación para la expedición.

En algunas ocasiones los clientes nos solicitan el transporte externo, pero en estos casos nos apoyamos en empresas colaboradoras.

En su web hablan de flexibilidad, compromiso y satisfacción. ¿Puede definirnos cada concepto?

Flexibilidad en el sentido en que las necesidades de los clientes a veces no son constantes y pueden variar con el tiempo. Algunos clientes están sometidos a la estacionalidad de sus productos y tienen necesidad de que la dimensión de la platilla sea también variable. El hecho de que estemos concentrados principalmente en Cataluña hace que tengamos clientes cercanos y podamos ofrecer flexibilidad en este aspecto ya que además de ser expertos en logística, también lo somos en recursos humanos.

En cuanto al *compromiso* de dar un buen servicio, la externalización es un acuerdo entre cliente y proveedor, que somos nosotros, en el que participamos de las estrategias de la empresa ya que somos una parte de ella. También el compromiso es cumplir con unos objetivos acordados.

La *satisfacción* del cliente es un objetivo global. En Almalog hay una implicación de toda la organización, desde el director general hasta los empleados, en que todos los proyectos salgan adelante.

¿En qué momento debe externalizar una empresa su logística?

El tema de externalizar es estratégico y por tanto es una decisión de la dirección general de una empresa.

Es en el momento en el que nace la necesidad de plantearse un funcionamiento con una estructura básica con la que la empresa se dedica exclusivamente a lo que es la actividad principal y el diferencial de la competencia, el *core bussines.*



Por ello, como es el caso de la logística, en muchas ocasiones es más conveniente subcontratarla.

También ofrecen servicios de logística inversa. ¿Cómo definen este concepto?

En cierta forma, la logística inversa es cuando las cosas van en el flujo inverso del que es el habitual. Si sigues el proceso desde el fabricante al consumidor a veces el circuito se invierte, ya sea por un problema de calidad, de transporte o de excedentes. Entonces organizar la devolución o realizar una selección es dar un servicio de logística inversa.

Son muchas las actividades en las que lo que se externaliza son los trabajos que son intensivos en mano de obra, como es este caso. Por nuestra experiencia, éste es un servicio que podemos desarrollar perfectamente, aunque nuestra actividad principal es la gestión global de almacenes.

¿Qué objetivos tienen para los próximos años?

En este año vamos a doblar la facturación y nos podremos acercar a los tres millones de Euros, y esperamos para los siguientes un crecimiento anual del 30%. Además ampliaremos nuestro campo de actuación, que hasta ahora se centraba en Cataluña, para crecer a nivel de todo el estado español.

www.almalog.com





Robert Martínez Vives, director general de Almalog, nació en Barcelona en 1960. Está casado y tiene dos hijos.

Es Ingeniero Industrial y empezó su carrera profesional en una empresa familiar vinculada al sector de la automoción hasta el 2004, donde paso a ser director general de una empresa de externalización logística. Desde principios de este año es socio y director general de Almalog S.L.

La última novedad en almacenes de alto rendimiento para sistemas de picking dinámico.





En la reciente edición de la feria del SIL, Demátic expuso el novedoso sistema Dematic Multishuttle TM que se está implantando a nivel mundial. Una buena muestra de ello es el caso de la compañía finlandesa Ruokatalo.

La empresa HK Ruokatalo - uno de los proveedores más grandes de productos de carne en Escandinavia con sede y centro de distribución cerca de Helsinki, ha adjudicado a Dematic Offenbach un pedido sobre un sistema picking totalmente automatizado.

Para garantizar un suministro rápido y seguro de carne fresca como filetes y chuletas pero también de embutido, beicon y jamón de alta calidad, que están envasados para su envío a las carnicerías, principalmente en super-mercados y a compañías regionales de mayoristas, Dematic está implantando un nuevo concepto general de sistema, que consiste en una combinación de un Multishuttle con un amplio sistema de transporte de cajas y un módulo de picking.

El sistema Dematic Multishuttle, instalado en HK Ruokatalo está diseñado como un sistema para rellenar las estanterías con 11 pasillos y un total de 11.000 huecos para el almacenaje de cajas de 400 y 600 mm y con una carga útil de 30 kg., que garantiza el almacenaje, la secuenciación y la ejecución de pedidos de forma óptima.

Las características clave de la tecnología Mulitshuttle son: peso ligero, shuttles independientes que operan en cada nivel dentro de la estantería. Ellos son la base para obtener una capacidad de almacenaje extremadamente alta con ciclos optimizados de almacenaje y rellenado en este sistema 400 ciclos dobles por pasillo.

Además, consiguen una redundancia en la operación del almacenaje y por ello garantizan un grado de flexibilidad dentro del mismo almacén, tanto para las operaciones de almacenaje como de preparación de pedidos (picking) que no serían posibles en otro sistema.

Otra característica especial del sistema HK Ruokatalo es el flujo eficiente de cajas, lo cual hace posible utilizar los shuttles para el rellenado de las 28 estaciones de picking correspondientes, altamente dinámicos directamente desde de los once pasillos. De esta manera los shuttles cumplen tanto con su función de almacenaje, reemplazando así al Mini Load, como a los sistemas de trasportadores necesarios en una configuración convencional de Mini Load.

La novedad es que el sistema Multishuttle permite almacenar y secuenciar con un rendimiento muy alto, lo que posibilita utilizar este rendimiento para una extracción totalmente ordenada en todos los puestos de Picking, permitiendo así la creación de pedidos totalmente ordenados para el cliente con reducción y ahorro de costes y tiempos.

En HK Ruokatalo, se requiere una gestión de cajas que permita 75.000 operaciones de picking en 28 estaciones durante 14 horas al día en la zona de preparación de pedidos - en este caso la zona de alimentos frescos - donde se mantiene una temperatura constante de max. 6 grados Celsius. El número de cajas completadas se cargan en 2.100 palets para su distribución diaria.

Estas operaciones consecutivas de producción, empezando con el suministro de las estaciones de picking de 11 pasillos hasta la paletización automática de las cajas, son esenciales para garantizar las características del sistema. En consecuencia, el rendimiento versátil del sistema picking de Dematic altamente dinámico requiere el uso de 132 multishuttles en total, lo cual en conjunto llega a una capacidad de gestión de 6.000 cajas por hora.

www.dematic.com



La tecnología Multishuttle llega a ser hasta 10 veces superior a una instalación con Mini Load.

Repunte de la producción industrial española.



Según informa el Instituto Nacional de Estadística, el Índice de Producción Industrial corregido de efectos de calendario sube un 2,0% en junio respecto al mismo mes de 2006. La tasa media del IPI corregida de efectos de calendario aumenta un 3,4% en los seis primeros meses de 2007 respecto a mismo periodo de 2006.

Las actividades que experimentan las mayores subidas en la media durante el periodo enero-junio de 2007 son las de fabricación de maquinaria y material eléctrico y la de fabricación de muebles y otras industrias manufactureras. Por el contrario, las que experimentan menores crecimientos son la fabricación de máquinas de oficina y equipos informáticos y la extracción de productos energéticos.

www.ine.es

Actividades que suben.

Maquinaria y material eléctrico........14,2
Muebles y otras manufacturas.........13,7
Maquinaria y equipo mecánico....... 12,2
Equip. precisión, óptica y relojería.... 9,8
Industria del tabaco.......................... 9,1

Actividades que bajan.

Máquinas de oficina e informática.. -13,9
Extracción de prod. energéticos..... -11,3
Industria del cuero y zapatería....... -10,2
Electrónica, radio y televisión........... -6,8
Industria textil....................................4,8



Cita única e ineludible para los sectores afines a la fabricación y las pequeñas y medianas empresas subcontratistas.



El éxito de la *Cumbre Industrial y Tecnológica*, que tiene lugar los días 25 a 28 de septiembre en Bilbao Exhibition Centre, está sólidamente fundamentado por los distintos sectores que conforman el certamen, los nuevos servicios ofrecidos a sus participantes y un programa de actividades paralelas amplio y muy dinámico.

En la Feria Internacional de Maquinaria y Tecnologías para la Fabricación expondrán las últimas innovaciones de países como España, Alemania, EEUU, Francia, Italia, Portugal y Suecia, principalmente, aunque también estarán representados Argentina, Austria, Bélgica, Canadá, China, Dinamarca, Egipto, Holanda, Israel, Japón, Noruega, Polonia, Reino Unido, República Checa, Suiza, Taiwán, Turquía, Ucrania.

La Cumbre Industrial y Tecnológica es un encuentro dirigido a los sectores más significativos en la fabricación de bienes de equipo. Según informa la organización, la respuesta obtenida por las empresas de soldadura y automatización, así como el nivel de participación registrado hasta la fecha en su conjunto, permiten anticipar la creación de un foro multisectorial de gran potencial comercial.

La firmas relacionadas con la siderurgia, la maquinaria para fundición, forja, laminación y tratamiento de superficies y la subcontratación estarán ubicadas en el pabellón 1 del recinto, mientras que en el 2 se localizarán las de soldadura, automatismos, electrónica, suministros, metrología, manutención, mantenimiento industrial y nuevas tecnologías. Por último, el pabellón 3 estará dedicado íntegramente a la subcontratación industrial.

Subcontratación, Feria Internacional de la Subcontratación y Cooperación Interempresarial. enmarcada en la Cumbre Industrial y Tecnológica, continúa siendo la única feria internacional del sector en España y una de las citas de referencia en Europa. Alemania, Argentina, Austria, Bélgica, China, Dinamarca, Egipto, España, Francia, Holanda, Italia, Japón, Portugal, Suecia, Suiza, Taiwán y Turquía serán algunos de los mercados presentes en este certamen dirigido a la subcontratación industrial y cooperación interempresarial, cuyo índice de crecimiento se situó en un 13% en la edición de 2005.

En respuesta a las acciones de promoción exterior de apoyo a la fórmula de participación agrupada, diseñada especialmente para fomentar la presencia de pequeñas y medianas empresas, estarán presentes, además, grupos de firmas de Portugal, Italia, Argentina y Holanda, y, en nuestro país, de Álava, Vizcaya, Guipúzcoa, Alicante, Cantabria, Sevilla, Vigo y Navarra. Desde el ámbito asociativo, entidades como ACICAE, Cluster de Automoción del País Vasco, ASIMECO, Asociación Industrial para la Mejora de la Competitividad, y HEGAN, Cluster de Aeronáutica del País Vasco, organizarán por primera vez un área expositiva propia para sus integrantes, donde se desarrollarán distintas iniciativas.

Al igual que en años anteriores, recibirá la asistencia de delegaciones internacionales de compradores, integradas principalmente por gerentes y jefes de producción de países de todo el mundo. Coordinado por los agentes de Bilbao Exhibition Centre en el extranjero, la red exterior de la SPRI y las oficinas comerciales de cada área, los esfuerzos para este programa se han centrado hasta la fecha en trece países: Chile, Argentina, México, Brasil, Venezuela, Marruecos, Túnez, Alemania, Reino Unido, Italia, Holanda, Francia y Portugal.

La Cumbre Industrial y Tecnológica se completará, una vez más, con jornadas de calidad sobre temáticas muy diversas. Por su parte, el "Foro de la Contratación", servicio que se ofrece tanto a expositores como visitantes creará un espacio más para el intercambio comercial entre contratistas y fabricantes. En el marco de esta iniciativa en 2005 se llevaron a cabo más de 800 encuentros.

www.bilbaoexhibitioncentre.com





Habitat Valencia Forward, motor de negocio para los sectores del mueble y de la decoración y complementos.

La organización de este evento ha recorrido la geografía española para dar a conocer las novedades que este año se presentarán en la feria. Así, Madrid, Barcelona, Murcia y Sevilla han sido algunas de las ciudades que han conocido de primera mano las características de la edición que se celebra entre el 24 y el 29 de septiembre en las instalaciones de Feria Valencia.

Con el objetivo de atraer al visitante nacional, grupo objetivo estratégico para la feria, en los últimos meses se ha acudido a certámenes, foros y se han organizado reuniones con los presidentes de las asociaciones de comercio del mueble de diferentes comunidades autónomas para hacerles partícipes del proyecto. Fabricantes, distribuidores y comercios han recibido información sobre los certámenes, sus características y las facilidades existentes para estar presentes en ellos, como invitaciones, viajes organizados, aviones fletados o la elaboración de un listado de compradores VIP.

Como novedad, para la presente edición, se ha tomado la decisión de subvencionar cada año a una comunidad autónoma para que más compradores puedan desplazarse al certamen fácilmente. La elegida para la este año ha sido Galicia.

También se espera la asistencia de más de 300 empresas de 50 países que visitarán el este certamen en calidad de compradores internacionales. De éstas, el 43% procede de la Europa no comunitaria. Rusia, con un centenar de confirmaciones, ocupa el primer lugar, seguido de Ucrania.

Los países miembros de la unión europea suponen en estos momentos el 40% de las confirmaciones, destacando las confirmaciones de Francia, Reino Unido, Italia y Portugal. Igualmente es significativa la extraordinaria diversidad en la procedencia de los profesionales de países como Emiratos Árabes, Kuwait, Jordania o Chipre que también contarán con compradores en la feria.

Con los datos registrados, Habitat Valencia Forward confía en superar las 80.000 visitas que recibió el pasado año, de las que más de 11.000 fueron compradores internacionales, lo que perfila a la cita de septiembre como la feria española de carácter profesional con mayor atractivo para los visitantes extranjeros.

www.feriavalencia.com



El Grupo RHENUS fortalece sus servicios.



La empresa internacional especializada en logística y transporte internacional multimodal, ha adquirido recientemente el holding holandés Transport Managemente International Holding B.V. (TMI), así como el negocio del tráfico terrestre de la compañía alemana Grossmann.

Como resultado de esta operación de compra de TMI, las ventas anuales del Grupo RHENUS aumentarán desde los 2.500 a los 3.000 millones de euros, y la plantilla también crecerá de los 13.000 a los 14.000 empleados. El Grupo RHENUS cuenta actualmente con 230 localizaciones en Europa, ofreciendo una extensa red de servicios logísticos multimodales.

TMI complementa la red europea de RHENUS IHG en sus operaciones de Freight Logistics, de modo especial en la zona del Benelux, y añadirá al grupo varias instalaciones de Contract Logistics. Además, la experiencia del equipo gestor de TIMI ayudará a la expansión de los negocios logísticos aéreos y marítimos dentro del grupo RHENUS.

La colaboración de RHENUS con TMI no es nueva, y de hecho a nivel español la filial RHENUS IHG Ibérica colabora con ellos a través de Road Air Transport (integrada en TMI) desde hace 15 años.

TMI, con 25 marcas y varias compañías en su organización (Road Air, Copex y Transmarcom), es una de las compañías logísticas líderes en Holanda y Bélgica, con unas ventas anuales en torno a los 400 millones de euros.

Por otra parte, RHENUS IHG Freight Logistics ha adquirido el negocio del tráfico terrestre de la empresa Grossmann, localizada en la ciudad alemana de Munich. La mayor parte de las actividades de dicha empresa se centran en el tráfico internacional con España, por lo que esta integración beneficiará en gran manera los servicios logísticos del grupo con la Península, y viceversa a través de su filial RHENUS IHG Ibérica.

www.rhenus.com

SINEL y las nuevas impresoras térmicas de tiquets de TOSHIBA.

Su impresión a dos colores, con altas velocidades y bajos niveles de ruido, las hacen ideales para entornos de ticketing, transporte, comercio y hostelería.



De reducido tamaño, resultan perfectas para su instalación en cualquier tipo de negocio, a lo que además le añadimos una gran facilidad de uso y un precio competitivo.

La TRST-A10 destaca por ofrecer un alto rendimiento, imprime a 225mm/s mientras que la TRST-A15 es capaz de imprimir a 2 caras.

www.sinel.com

Toyota lanza la gama de carretillas Traigo.



El valor principal de estas novedosas carretillas contrapesadas de tres ruedas es su idoneidad para ser utilizadas en áreas y pasillos estrechos, así como para ajustarse a aplicaciones individuales y necesidades específicas. Están disponibles en tres versiones con capacidades de elevación de 1, 1,25 y 1,50 toneladas y con alturas de elevación de hasta 6,5 metros.

Toyota ha diseñado la gama Traigo haciendo hincapié en la seguridad, el confort, la productividad y la rentabilidad.

Estos equipos incluyen el eficaz AC2 Power System, único sistema que mejora la productividad en los tiempos de ciclo y el rendimiento global de la jornada laboral. La gama está equipada con el Sistema de Estabilidad Activa (SAS), que ayuda a reducir el riego de daños materiales y aumenta considerablemente la productividad en el lugar de trabajo. Además, está concebida para lograr el mayor confort del conductor. La mutua adaptación entre el hombre y la máquina adquiere un nuevo concepto gracias a lo que la compañía ha denominado OTC (Confort Total para el Operador).

Los modelos cuentan con un escalón bajo que permite una entrada y salida fácil para los conductores. Además, la superficie del suelo despejada y la columna de dirección de diseño fino aseguran que los conductores pueden adoptar rápidamente una posición de conducción cómoda. El asiento y la columna de dirección son ajustables a las necesidades individuales.

Europman es el distribuidor oficial en nuestro país de la marca Toyota.

www.europman.es

Intermec presenta el motor de impresión PA30.



Se trata de un motor de impresión de alto rendimiento dirigido a sistemas de aplicación automática de etiquetas y diseñado para aumentar la productividad y fiabilidad en los entornos más exigentes. El proceso de impresión y aplicación automatizada, en el que la etiqueta es impresa o codificada, verificada y posteriormente aplicada automáticamente, supone un considerable aumento de la eficiencia en aplicaciones que manejan grandes volúmenes de etiquetas.

El PA30 es un motor de impresión robusto y metálico que incluye un receptáculo extra de entrada y salida y que puede ejecutar programas definidos por el usuario, de tal modo que se elimina la necesidad y el coste extra de un ordenador dedicado. La flexibilidad en sus capacidades de conexión le permite utilizar hasta siete diferentes interfaces, con o sin cables, de forma simultánea.



El PA30 puede así editar y lanzar comandos en líneas de producción, cintas transportadoras y para otras impresoras, además de acceder directamente a las aplicaciones centrales desde la red local.

Este motor es plenamente programable y se adapta de manera sencilla a distintos entornos y aplicaciones. Individualmente controlado por motores que actúan en micro pasos, dispone de una fuente de alimentación de gran capacidad y cabezales de impresión con una gestión térmica que asegura una producción de etiquetas a una velocidad de más de 30 centímetros por segundo (12"/s).

Basado en la tecnología de impresión PX de Intermec, el PA30 puede imprimir a un ancho de 10cm (4") con orientación de dispensación de etiqueta a la izquierda y un patrón de montaje de cinco pernos.

El motor aplicador de impresión está disponible con cabezales de impresión intercambiables de 203 ó 300 ppp de resolución.

www.intermec.com

Carretillas Hyster propulsadas con pilas de hidrógeno.

El Grupo Alfaland comercialiará en España y Portugal carretillas Hyster que se moverán con nuevos combustibles como las pilas de hidrógeno que han registrado resultados positivos en varios pruebas piloto.

El fabricante norteamericano de automóviles General Motors (GM) ha probado dos carretillas elevadoras Hyster J2.50 convertidas con pilas de combustible durante tres meses 19 horas al día. Durante este tiempo, las carretillas se han repostado 137 veces, empleando un tiempo de 10 minutos por cada repostaje. El consumo por carretilla fue de 2, 8 Kg. de hidrógeno por período de 24 horas. GM obtuvo un incremento de productividad del 5% en comparación con una carretilla eléctrica convencional con tiempos de cambio de batería de 80 minutos diarios.



Hyster ha cerrado un ambicioso plan para el uso de energías alternativas a los combustibles tradicionales derivados del petróleo.

www.alfaland.es

Sistema biométrico de control en el aeropuerto de Zvartnots.



El aeropuerto internacional de Zvartnots en Ereván, la capital de Armenia, ha introducido un novedoso método de identificación de viajeros que convierte a este aeródromo en uno de los pioneros en el uso de esta técnica.

En concreto, se trata de un mecanismo de control basado en un sistema biométrico. En el momento de facturar, a todos los pasajeros se les requiere identificarse con su huella dactilar. Ya en la puerta de embarque, ésta se verifica mediante un dispositivo automático de captación de huellas. Por el momento, este sistema automatizado sólo se utiliza en las salidas, pero Armenia International Airport, la compañía que controla la instalación, tiene previsto incorporarlo también en las llegadas próximamente.

Además, el aeropuerto ha optado por tomar otras medidas de protección y por ello se ha instalado un moderno centro de seguridad de última generación en el que se hallan guardados todos los servidores que controlan la actividad diaria y todos los datos referentes a vuelos, aerolíneas y pasajeros. Por último, la instalación cuenta con un innovador sistema inteligente de videocámara, en el que 180 cámaras controlan todo lo que sucede tanto dentro como fuera del edificio.

Desde su inauguración el pasado mes de mayo, el aeropuerto está gestionando más de 60 rutas con destinos como París, Londres, Atenas, Beirut, Estambul, Moscú, Ámsterdam, Viena o Dubai, entre otros. Asimismo, ya están operando aerolíneas como Air France, British Airways, Lufthansa, Aeroflot, Austrian Airlines o Czech Airlines. Se prevé que en este 2007 el aeródromo controle el tránsito de más de 2 millones de pasajeros.

www.aia-zvartnots.aero



i2, socio tecnológico de Caprabo.



Las soluciones de transporte de i2 Technologies, compañía internacional especializada en el desarrollo de soluciones de gestión para la cadena de suministro, así como de planificación y optimización para el sector de la distribución, han sido claves para la reducción de los costes de transporte y logística de la conocida firma Caprabo.

La reducción de costes a través de las soluciones de i2 ha sido paralela al incremento de los niveles de servicio en los establecimientos. La solución de i2 ha sido diseñada para soportar los procesos de planificación, optimización, ejecución y seguimiento de la gestión de los envíos, además de optimizar la red de transporte y logística.

Así, la solución de transporte de i2 le permite a Caprabo gestionar las órdenes de envío, administrar las tarifas de forma estable y flexible, con posibilidades de 'rounting' y 'dating', gestionar y optimizar el 'Cross-docking', programar las rutas 'Multi-stop' con una óptima gestión de las paradas, realizar un seguimiento de los indicadores 'Key Performance Indicators' (KPIs) y disponer de un control automático de la carga y la gestión financiera hasta el pago.

www.i2.com
www.caprabo.com

Goodman desarrolla un almacén logístico de alta calidad en Italia.

El Grupo Goodman, conocido consorcio integrado global de propiedad industrial que cotiza en la Bolsa Australiana, ha desarrollado un almacén de 25.000 metros cuadrados de alta calidad en régimen de alquiler para el líder de transporte y logística en Italia, A.M.T. Este almacén se encuentra en el centro logístico de Goodman de 50.000 metros cuadrados ubicado en la localidad de Anagni en Italia. Este centro logístico se ha incorporado a AELF, el fondo logístico europeo lanzado por Goodman en Diciembre de 2006.

El nuevo almacén cuenta con una ubicación privilegiada al estar situado en el centro de Italia, en un área estratégica de 105.000 m2 propiedad de Goodman. En concreto, el centro se encuentra a tan solo 40 km de Roma y cuenta con una excelente conexión con la autopista que une las ciudades de Milán y Nápoles, lo que permitirá a A.M.T. prestar sus servicios en el Sur de Italia y desarrollar sus actividades de transporte en todo el país.

Las nuevas instalaciones incluyen 24.500 m2 de superficie de almacenaje y 1.000 m2 de oficinas. El suelo dispone de una capacidad portante de 50 kN/m2 y una altura libre interior de 12,2 metros que permite al operador disponer de una capacidad de almacenaje de 40.000 palets. A esto se suman 26 muelles de atraque, lo que garantiza el volumen horario de carga y descarga de la mercancía.

www.goodmanint.com





CCS Agresso apuesta por la feria ExpoRetail 2007.

El evento, que se celebra este mes en Barcelona, permitirá le permitirá demostrar que esta compañía es uno de los proveedores líderes en soluciones para el sector de la distribución y venta al por menor,

Entre sus soluciones para el sector de venta al detalle destaca ekon shop, software de gestión integrada (ERP) para las empresas de este sector. La solución integra el punto de venta y está especialmente orientada a la gestión de cadenas y franquicias.

ExpoRetail es un evento europeo de primera magnitud al servicio de los espacios y equipamientos comerciales. Es la plataforma idónea para trasladar al comercio y la distribución las actuales posibilidades existentes de modernización y adaptación a los nuevos tiempos, así como las soluciones más útiles que permitan al comercio de proximidad competir cuando menos, en igualdad de condiciones con las grandes superficies.



www.exporetail.com
www.ccsagresso.com





Naviera Armas incorpora un nuevo ferry para el tráfico interinsular.

El Volcán de Tijarafe, gemelo del mayor ferry de Naviera Armas, el Volcán de Tamadaba, ha sido botado recientemente en los astilleros de Hijos de J. Barreras. El navío se incorporará al servicio interinsular durante el año 2008.

El Volcán de Tijarafe tiene 154,35 metros de eslora y 24,20 metros de manga. Cuenta con una capacidad de carga para 500 turismos o 100 trailers, ofrece más confort y lugares esparcimiento para los pasajeros, con ocho cubiertas. Su velocidad supera los 25 nudos gracias a dos motores de 12.500 kilowatios de potencia cada uno.

El Tijarafe es el sexto ferry que bota Naviera Armas de forma consecutiva, en los últimos cuatro años. El plan de renovación de la flota incluye un nuevo ferry más, de cerca de doscientos metros de eslora, que será botado próximamente.



www.navieraarmas.com

Young's Seafood y TXT Group.

La empresa británica líder del sector del marisco, ha puesto en marcha un proyecto integrado de previsión de la demanda y planificación de la producción, en base a las soluciones de software de TXT. Así consigue una solución para optimizar los tiempos de respuesta de la Supply Chain y facilita las actividades de planificación a lo largo de toda la cadena de valor. La compañía espera reducir el error de previsión a largo plazo y de mejorar el servicio ofrecido a los distribuidores. El proyecto permitirá disminuir los gastos inútiles y garantizar a los distribuidores el suministro exacto de cuánto les sea necesario.

Young's produce una amplia selección de alimentos fríos y congelados a base de pescado. Anualmente factura 500 millones de libras y tiene su sede central en Grimsby.



www.txtgroup.com
www.youngsseafood.co.uk



El pensamiento positivo.



"*Hemos estado presentes en los principales núcleos de fabricación del país, en los foros del hábitat más destacados. Nuestra Feria apuesta por potenciar el mercado nacional y para ello hemos puesto en marcha acciones directas para que los compradores nacionales lo tengan todavía más fácil para venir*", afirma el director de Habitat Valencia Forward, **José Manuel Ponz.**

www.feriavalencia.com



"*Existen numerosas oportunidades para acelerar el crecimiento y la rentabilidad de la compañía, gracias a la excelente oferta de productos y al extraordinario equipo humano*", afirma **Patrick Byrne**, nuevo presidente y CEO de Intermec.

www.intermec.es

Carta dirigida a los clientes de SATO en Iberia.

La multinacional japonesa SATO a través de su subsidiaria SATO Iberia S.A. con sede en Sabadell (Barcelona), ha emitido el siguiente comunicado:

"Como parte de su negocio, la sociedad MD Soluciones ha venido adquiriendo productos SATO y revendiéndolos dentro del ámbito de sus servicios y soluciones integrados, ofrecidos a los clientes del mercado español.

Esta compañía mantiene una importante deuda con SATO y recientemente ha solicitado en los juzgados españoles la declaración de concurso de acreedores. Debido a esta situación y teniendo en cuenta que uno de los principales objetivos de SATO ha sido siempre mantener un alto nivel de calidad, queremos enviar un mensaje de tranquilidad a todos nuestros clientes, incluidos aquellos que han venido adquiriendo nuestros productos a través de la compañía MD Soluciones. En este sentido, SATO está en disposición de cubrir todas las garantías que incluyen nuestros productos, incluidas las de reparación.

No obstante, SATO quiere clarificar que SATO IBERIA, S.A., junto a su red de socios y colaboradores, es el único distribuidor oficial de los productos de SATO en la Península. En consecuencia, SATO IBERIA, S.A. continuará presente en el mercado ibérico contribuyendo con sus productos y soluciones globales dentro del campo de la trazabilidad de identificación y de la captura de datos mediante códigos de barras y RFID. Todo esto será posible con la colaboración de sus propios socios comerciales y estratégicos, sin descuidar su propia fuerza comercial."

www.satoeurope.com
www.satoworldwide.com

Crucigrama

Horizontales.

1) Aseguras una puerta con un palo. 2) Río que cruza el norte de Italia, desde los Alpes al Mar Adriático. Conocida escuela de negocios fundada en 1958 por los jesuitas. 3) Arriesgan. Reconocido fabricante japonés de productos electrónicos. 4) Calmar con ayuda de un fármaco. Sexta nota de la escala musical. 5) Organización no gubernamental a la que pertenecen Mortadelo y Filemón. Loca. 6) Número uno. República Federal de Alemania. Cincuenta en la numeración romana. 7) Símbolo químico del Boro. Acogedor. 8) Osa.

Verticales:

1) Desafiaba. 2) Estornudáis. Radio. 3) En física, representa la resistencia eléctrica. Nombre propio femenino de origen hebreo que significa belleza. Símbolo del cromo. 4) Ente público empresarial encargado de la navegación civil aérea y de los aeropuertos civiles en España. Siglas de la empresa pública de televisión más grande en Europa. 5) Siglas que se utilizan en las encuestas para indicar "No sabe". Carabina. 6) Sabueso. Regaláis. 7) Nombre femenino de origen germánico. Símbolo del decigramo. 8) Escurre. Elogia.

	1	2	3	4	5	6	7	8
1								
2			■					
3					■			
4						■		
5				■				■
6			■				■	
7		■						
8								

Solución al crucigrama del número anterior

	1	2	3	4	5	6	7	8
1	O	C	■	A	M	O	L	A
2	P	R	A	D	O	■	I	R
3	A	I	R	E	■	A	S	A
4	■	B	A	S	A	R	A	N
5	P	A	N	■	U	E	■	E
6	E	■	C	A	N	T	A	S
7	I	R	E	■	A	E	N	A
8	T	E	L	A	R	■	A	S

Forme parte del club de lectoras/es de Mercadoindustrial.biz

Si desea recibir un aviso de descarga gratuita, cada vez que editemos un nuevo número de la revista en formato pdf, debe enviar un correo electrónico a: info@mercadoindustrial.biz

---Sólo pedimos estos datos---

Nombre y apellidos.
Nombre de la empresa.
Web

Si desea recibir gratuitamente las ediciones en papel, deberá añadir la dirección de envío completa.
(Sólo se distribuye en España)

Edita: Netchallenge Consulting S.L.
C/ Sant Antoni Maria Claret, 183, At.3ª 08041 Barcelona **Tel** 935019568
Director Editor: Lino Hernández **Director Técnico**: Carmelo Pérez
Coordinación: Rodrigo Soler
Redacción y Administración: info@mercadoindustrial.biz
Publicidad: publicidad@mercadoindustrial.biz
D.L. Internet B-20885-2006 **D.L. Papel** B-54358-2006
ISSN 1886-2330 **ISSN** 1887-5610
Difusión internet: 2.000 avisos de descarga. **Tirada en papel** 3.000 ejemplares